

LA REACTIVACIÓN INMOBILIARIA

Diez claves para invertir bien

LAS RECOMENDACIONES DE LOS EXPERTOS/ La recuperación económica, el aumento del empleo y unas condiciones financieras riesgo y rentabilidad? Para ayudar en la toma de decisiones, EXPANSIÓN ha elaborado una guía con los 10 principales consejos

Juanma Lamet. Madrid

La vivienda es la inversión de moda. En un contexto de escasa pujanza de la deuda pública y los depósitos bancarios, el mercado residencial enfila 2018 como año de su consolidación definitiva como principal foco de rentabilidad.

Cada vez se venden más casas, y los precios suben de forma notable. Por eso, con el comienzo de año, son muchos los españoles que se han fijado el objetivo de adquirir una vivienda en los próximos meses, ya sea su primera compra, como reposición o como inversión. Este último punto está siendo muy relevante en los últimos trimestres.

Los inversionistas ya copan el 28% de las compras totales, cifra que asciende al 40% en el caso de Barcelona, al 37% en Valencia y al 32% en Madrid, según Tecnocasa. No en vano, comprar un piso para ponerlo en alquiler ofrece una rentabilidad bruta media anual del 4,2%, según los datos del Banco de España. La cifra se eleva por encima del 10% si se le añade la revalorización a 12 meses.

En cualquiera de los tres casos –primera compra, cambio de domicilio o inversión pura–, la operación exige una planificación exhaustiva. La compra de una vivienda supone, en la mayoría de los casos, un gran desembolso, por lo que debe llevarse a cabo siendo totalmente consciente de las consecuencias que podría acarrear.

¿Cómo se puede estar seguro de estar haciendo la inversión correcta, la que mejor conjuga riesgo y rentabilidad? Para ayudar en la toma de decisiones, EXPANSIÓN ha elaborado una guía con los 10 principales consejos a tener en cuenta a la hora de comprar un inmueble residencial para ponerlo en alquiler y lograr unos rendimientos.

Las principales recomendaciones tienen que ver con el análisis de precios, con la elección del mejor préstamo hipotecario, la previsión de gastos recurrentes y fiscales o las oportunidades de revalorización del piso.

Uno de los principales consejos que dan los expertos in-

mobiliarios a los compradores de vivienda es “hacer bien las cuentas”. Es la clave de bóveda de toda la operación. Para empezar, hay que comprar un piso cuya hipoteca no consuma más del 30% del salario neto. Además, en base a esa cantidad que se puede gastar, hay que tener ahorrado un mínimo del 20% del precio de la vivienda que se quiere comprar, a lo que es recomendable añadirle un “colchón” del 10%, para gastos extraordinarios que pueden surgir, así como para sufragar todos los trámites legales, como aconseja Fernando Encinar, jefe de Estudios de Idealista.

Es muy importante hacer un buen análisis de precios y de revalorización del piso que se quiera adquirir. No en vano, la expectativa de ganancia de valor no sólo es una de las principales motivaciones de los inversores minoristas, sino, también, de los compradores de primera vivienda, a los que el encarecimiento les da seguridad patrimonial.

Muchos analistas repiten el mantra clásico del sector: “Zona, zona, zona”. Se trata de una *boutade*, pero tras ella subyace una realidad palmaria: es mejor optar a una rentabilidad más escasa, pero duradera y segura. “Una inversión conservadora ha de centrarse en las áreas metropolitanas, donde, además, si es para inversión en rentabilidad, los alquileres son recurrentes todo el año y no son estacionales como ocurre con los activos turísticos”, advierte Luis Rodríguez de Acuña, consejero delegado de la consultora R. R. de Acuña & Asociados.

Otra de las variables fundamentales a la hora de comprar una vivienda es la hipoteca. La gran pregunta, hoy por hoy, es ¿tipo fijo o tipo variable? Depende de la evolución de los tipos de referencia del Banco Central Europeo, claro, pero los especialistas coinciden en que es el momento de las hipotecas a tipo fijo.

Los expertos aconsejan la compra de una vivienda a reformar, ya que ello aumenta el potencial negociador sobre el precio de compra, lo que reducirá a su vez los gastos asociados, aumentando así la rentabilidad de la operación.



1

Hacer un estudio sobre el precio y la potencial revalorización del piso

A la hora de seleccionar una vivienda en la que invertir es importante analizar tanto el precio de la vivienda como la rentabilidad del alquiler que puede generar, pero el análisis no debe limitarse a una foto fija. “Es importante tener una visión de cuál ha sido la tendencia de evolución en los últimos trimestres, ya que puede ser que empiece a ser plana o a ralentizar su crecimiento, lo que indicaría que el precio medio puede haber tocado techo”, apunta Jorge Ripoll, director del Servicio de Estudios de la tasadora Tinsa.

“Si es una zona donde predomina la compra frente al alquiler, el techo [de precio] puede haberse alcanzado, porque se ha llegado a un esfuerzo sobre ingresos excesivo”, apunta. Si es una zona donde predomina el alquiler y, por tanto, la demanda de inversión, “puede haberse alcanzado un techo en las rentas, que indicaría que se ha agotado tanto la rentabilidad implícita (la revalorización del activo) co-

■ **En las zonas donde el precio comienza a repuntar ahora, el riesgo es mayor**

mo la explícita (la derivada de los ingresos por alquiler)”, ejemplifica Ripoll.

“Cuidado con las zonas donde el precio comienza a repuntar y la rentabilidad por alquiler es atractiva. Allí se debe estimar una prima de riesgo mayor. Si estamos pensando en el largo plazo, seguramente se trata de una zona donde la probabilidad de insolvencia ante una crisis (impago) es mayor”, aconseja.

En el proceso de decisión, siempre es aconsejable contar con referencias comparativas para saber si el precio por el que se puede comprar el inmueble residencial es acorde al precio de mercado. Para ello existen herramientas online que aportan una estimación del valor de la vivienda.

2

El pago del piso no debe suponer más del 30% de su sueldo

A la hora de plantearnos la compra de una vivienda hay que hacer bien los cálculos y ver cuál es el esfuerzo económico que nos va a suponer respecto a nuestros ingresos. “Existe consenso entre los analistas en que el porcentaje de sueldo a dedicar al pago de la vivienda –que en la mayoría de los casos se trata de la cuota hipotecaria– no debería superar el 30% de nuestro sueldo o cinco años de nuestros ingresos netos”, apunta Beatriz Toribio, responsable de Estudios de Fotocasa.

Según un reciente estudio de este portal e Infojobs, se necesitan de media 5,7 años de salario bruto anual para pagar una vivienda estándar de 80 metros cuadrados. Un porcentaje que se eleva a 9,5 años en el caso del País Vasco y a más de 7 en el de Madrid, Cataluña y Baleares.

“Estos datos nos indican que pese a la pérdida de valor que ha tenido la vivienda en España, el esfuerzo que tienen que hacer los españoles para acceder a una vi-

vienda sigue siendo muy elevado, especialmente en las regiones más caras”, opina Toribio.

Otro consejo que da es: “Antes de firmar la hipoteca, valorar la cuota hipotecaria que tendríamos que pagar en un escenario con tipos de interés y euríbor en niveles más altos”. ¿Por qué? Porque “ahora estamos en mínimos históricos y con el euríbor en negativo, pero tarde o temprano esta situación cambiará y aunque nadie espera que se llegue a los máximos de los años del boom, sí es bueno calcular a cuánto ascendería nuestra hipoteca en el peor de los escenarios”.

“Las hipotecas a tipo fijo nos liberan de esta preocupación y es por ello que están alcanzando cotas desconocidas”, apostilla.

■ **Es importante calcular cuánto aumentará la cuota hipotecaria si el euríbor sube**

en vivienda en 2018

favorables están impulsando la demanda residencial. ¿Cómo estar seguro de hacer la inversión correcta, la que mejor conjuga a tener en cuenta a la hora de comprar un inmueble residencial para ponerlo en alquiler y lograr unos rendimientos recurrentes.



3

Los tres pasos para elegir la hipoteca que le conviene más

Para conseguir la mejor hipoteca hay tres pasos claves. El primero, “calcular, de verdad y sin hacer trampas al solitario, cuánto puedo pagar, cuánto tengo ahorrado (calculando también los gastos de compra y, si hay que hacer reforma, lo que me costará ésta), cuánto gano y si tengo buenas o regulares expectativas de ganar más o menos en el futuro”, apunta Fernando Encinar, jefe de Estudios de Idealista. “En este sentido, mejor ser prudente”, agrega.

En segundo lugar, “con el cálculo real sabré si puedo financiarme y para averiguarlo es mejor ceñirse a los criterios conservadores de los bancos: no me darán más del 80% del precio y si ese porcentaje puedo pagarlo con el 30%-35% (máximo) de mis ingresos recurrentes”, afirma Encinar. Lo mejor es jugar con una calculadora de hipotecas, en su opinión. El tercer paso es escoger entre las ofertas bancarias. “La mala noticia es que las ofertas que recibirás no

■ **Hoy por hoy, los expertos recomiendan las hipotecas a tipo fijo**

son homogéneas: algunos bancos ofrecen tipos muy bajos a cambio de compromisos de vinculaciones (seguros, gastos de tarjeta, planes de pensiones...) y otros tienen precios algo más elevados pero te dan más libertad para contratar los productos que quieras”, aconseja Encinar. “Es muy importante tener siempre presente que estamos contratando un producto a largo plazo y un exceso de compromiso puede pesar como una losa, aunque ahora se vea liviano”. “Nuestra recomendación es siempre optar por hipotecas a tipo fijo. No siempre conseguimos convencer al usuario, pero yo lo haría. Me gusta dormir por las noches y no arriesgarme a perder mi casa en el futuro”, apostilla.

4

Revisar toda la fiscalidad aparejada a la compra de la vivienda

Antes de adquirir una vivienda es recomendable calcular todos los impuestos que se han de pagar. El comprador de vivienda de obra nueva debe soportar un IVA del 10% en la mayoría de casos, incluidos los garajes y anexos que se transmitan conjuntamente, para un máximo de dos plazas de garaje, y del 4% para viviendas con protección. Si la vivienda es de segunda mano, está obligado a pagar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP), cuyo tipo varía según la comunidad autónoma (6,5%-10%) sobre el precio de escritura, salvo que el valor comprobado por Hacienda sea mayor. En ambos casos hay que sumar el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados, que oscila entre el 0,5% y el 1,5%, según la región.

“Si el inversor que compra la casa tiene la intención de alquilarla tendrá que declarar los ingresos en su IRPF y podrá deducirse todos los gastos vinculados al inmueble y sobre el importe

resultante aplicar un porcentaje”, recuerda Fernando Encinar, jefe de Estudios de Idealista. Además, “existe la figura de las Sociedades con Régimen Especial para el Arrendamiento de Viviendas, que permite llegar a deducirse el 85% de la cuota siempre que cumplan las seis condiciones que marca la ley”. Éstas son: **1.** Las viviendas deben estar ubicadas en España. **2.** En la sociedad debe haber un mínimo de 8 viviendas. **3.** Deben estar arrendadas de manera permanente y por un plazo mínimo de 3 años. **4.** Al menos el 55% de sus ingresos vengan del arrendamiento. **5.** Deberán tener una contabilidad detallada de cada vivienda. **6.** La sociedad tiene que contar con un empleado a jornada completa.

■ **El arrendador puede deducirse todos los gastos vinculados al inmueble**

5

Elaborar un presupuesto realista que incluya todos los gastos

A la hora de plantearse la compra de una vivienda es muy habitual sopesar, principalmente, cuál será el coste de la hipoteca con la que se sufragará el inmueble. Pero, en realidad, un grueso importante de los gastos asociados a la adquisición de un piso viene una vez que ya se ha firmado la escritura de compraventa.

“Hay que echar bien las cuentas. A la hipoteca, los gastos de notario, la tasación, el registro y demás hay que sumarles el pago de los impuestos correspondientes, que varían según se trate de una vivienda nueva o usada, así como el coste que supone el Impuesto sobre Bienes Inmuebles, los gastos de la comunidad de vecinos o la tasa de basuras, si es que la hubiera”, recomienda Beatriz Toribio, responsable del departamento de Estudios del portal inmobiliario Fotocasa.

La mayoría de los potenciales compradores sí suman a sus cálculos el coste que supondría una eventual

■ **Son pocos los que se informan de si la vivienda lleva aparejada alguna carga**

reforma, pero son pocos los que se informan de si la vivienda que van a comprar tiene alguna carga o de cuál es el estado del edificio en el que se encuentra. “En el caso de viviendas de más antigüedad es bueno contar con que tarde o temprano saldrá una posible derrama”, advierte Toribio.

Luis Rodríguez de Acuña, consejero delegado de la consultora inmobiliaria R. R. de Acuña & Asociados, indica algunos de los principales costes a tener en cuenta: “En caso de hacer obras la inversión debe equilibrarse con rentabilidad esperada; si no está cercana al domicilio acarrearía costes de desplazamiento o de gestión si se encarga a un tercero; los gastos de comunidad y otros”.

LA REACTIVACIÓN INMOBILIARIA



6 ¿Qué ventajas tiene la compra de una vivienda a reformar?

Afrontar la reforma integral de una vivienda de 40-50 años de no más de 60 metros cuadrados suele rondar los 25.000-35.000 euros. Esto implica aproximadamente el desembolso de un 30% adicional sobre el precio de compra del perfil de la vivienda más recomendada para destinar al alquiler, y que deberemos considerar como parte del capital necesario inicial a invertir cuando valoremos distintas opciones. “No obstante, la mayor ventaja que tiene la compra de una vivienda a reformar como inversión será sin duda la mejora de nuestro potencial negociador sobre el precio de compra de la vivienda, lo que reducirá a su vez los gastos de compraventa”, apunta Jesús Martí, analista patrimonial de Invermax, compañía de asesoramiento y gestión de activos para inversores. “Esto beneficiará obviamente la rentabilidad de la operación”, agrega.

Por otro lado, “cuando alquilamos una vivienda con una reforma a estrenar, conseguimos incrementar notablemente la renta de alqui-

■ **Un piso a renovar permite rebajas de precio mayores que el coste que acarrea**

ler que estará dispuesta a pagar el inquilino, lo que fácilmente superará cualquier cuota de hipoteca que tuviéramos por dicha vivienda”, explica Martí. “Además, reducimos los tiempos de comercialización y alargaremos la duración media de los contratos, mejorando la ocupación final”, aclara.

Jorge Ripoll, director de Estudios de la tasadora Tinsa, opina igual: “Generalmente, la opción de comprar una vivienda para actualizarla con una pequeña inversión y ponerla en alquiler suele aportar buenas oportunidades, si el producto es adecuado”, asegura.

“En estos casos, hay que analizar que el coste de la reforma a realizar más el precio desembolsado no sobrepase el umbral de rentabilidad perseguido para el tipo de producto y la zona”, aconseja Ripoll.

7 Es necesario ahorrar al menos el 30% del valor del inmueble

“Sin ahorros no hay piso”, sentencia Fernando Encinar, jefe de Estudios de Idealista. “Es algo que hemos aprendido en los últimos años y que es totalmente novedoso, en un país que durante años vivió con un sector hipotecario que financiaba el 100% (y más) de la compra de una vivienda”, agrega. “Hoy por hoy, quien quiera comprarse una casa necesita tener al menos el 30% del valor (el 20% del valor de tasación que el banco no le va a cubrir más un 10% de gastos de compra), y eso asumiendo que no hará reforma alguna”, apunta.

En efecto, “tener ahorros es uno de los principales escollos que se están encontrando miles de españoles que calculan cuánto pagarían de hipoteca y descubren que les saldría más barato que pagar el alquiler”, enfatiza Encinar, que opina que “según vaya recuperándose el mercado, la situación irá complicándose”.

En Madrid, por ejemplo, es necesario un ahorro mínimo de más de 24.000 euros para comprar una vivienda de dos habitaciones

en el barrio más económico (San Cristóbal, Villaverde).

La cantidad de ahorro necesaria aumenta en las zonas más exclusivas: en el barrio de Recoletos son necesarios más de 300.000 euros de ahorro y 330.000 en El Viso, según Idealista. “El que tiene pocos ahorros descubre, además, que acabará comprando no donde quiere sino donde puede”, aclara Encinar.

Luis Rodríguez de Acuña, consejero delegado de R. R. de Acuña & Asociados, opina que “desde el punto de vista del comprador, el acceso a la financiación de la vivienda pasa por los requisitos de solvencia de los bancos y esto normalmente requiere de estabilidad en el empleo, entrada (puede ser cero si la vivienda se la compra a un banco) y que el capital financiado no supere el 40% de la renta familiar”.

■ **El que tiene pocos ahorros acaba comprando no donde quiere, sino donde puede**

8 Visitar el vecindario, la vivienda y revisar posibles vicios ocultos

“Si tienes identificada la vivienda en la que quieres invertir, debes visitar el inmueble y la zona en distintos momentos del día para conocer y analizar posibles factores ambientales que acaben suponiendo un problema a la hora de alquilarlo con facilidad o que provoquen la salida anticipada de los inquilinos, o incluso en distintos días de la semana”, recomienda Jorge Ripoll, director del Servicio de Estudios de la tasadora inmobiliaria Tinsa. “Sería el caso de inmuebles situados en calles con bares o establecimientos que generen ruido, olores desagradables o que tengan vecinos conflictivos”, agrega.

“También es interesante, principalmente en invierno, visitar la vivienda no sólo en días de lluvia o en las horas finales del día, sino también en horarios con plena luz solar para comprobar la luminosidad del inmueble, que puede ser un factor decisivo a la hora de conseguir un mejor precio para alquilar o vender”, aconseja.

Cada vez es más habitual realizar una tasación previa

■ **Lo más recomendable es visitar el inmueble a distintas horas**

de la vivienda que se pretende comprar para asegurar que no existen vicios ocultos, detectables sólo a ojos de técnicos expertos. Además de asegurar que todo está en orden, contar con una nueva cotización del inmueble puede ser una herramienta de negociación en el precio.

Igualmente, “en cualquier inversión hay que pensar para qué tipo de usuarios se va a destinar la vivienda, ya que la zona debería tener las dotaciones e infraestructuras adecuadas al público potencial”, alerta Ripoll.

“Por ejemplo, si es una vivienda grande dirigida a familias con niños, sería aconsejable que existan colegios, o si es para gente joven que existan buenas comunicaciones en transporte público”, apostilla el director de Estudios de Tinsa.



Cuatro consejos y una duda para vender un piso



Fernando Encinar

Tras casi una década de crisis parece que la crisis está superada, en algunos mercados, y los precios de la vivienda empiezan a subir. Según el último informe de venta de idealista (enero18) los precios crecieron un 5,9% interanual. Aún existen zonas en las que la demanda no se recupera (y puede que no lo haga nunca) y ahí los precios seguirán cayendo, pero la mayoría de mercados están incrementando sus expectativas. A distintas velocidades, es cierto, pero subiendo en todo caso. Si un propietario decide a sacar su vivienda al mercado debería tener en cuenta estos “trucos”.

asume que, si no la has vendido en un mercado en el que vuelan las ofertas, igual tienes que empezar a bajar el precio. Un buen inicio es bajar un 5% cada semana hasta que llegues a un nivel donde empieces a recibir emails o llamadas. Pero lo dicho en el punto 1: evítate sofocones y deja que todo esto lo haga un profesional.

► **Pon “guapo” el anuncio**
Por favor, ¡Estás vendiendo tu casa! Ponla bonita, arrégla o al menos asíala. Haz un buen *book* de fotos (sin fotos ni lo publiques, no pierdas tu tiempo ni hagas perder el de los compradores). Y cuida el texto. Los posibles candidatos a comprarla eligen si te contactan en cuestión de segundos. Pónselo fácil.

► **Sé flexible**
Acepta que en una negociación ambas partes deben quedar razonablemente satisfechas. Si partes con la idea de “por debajo de tanto no la vendo”, mejor no empieces. Durante años he visto el proceso traumático de vendedores que aceptarían la oferta que hace meses, con cierta chulería, rechazaron. El mercado está viviendo una tendencia positiva, sí, pero mejor que los últimos cinco euros se los lleve otro (si quieres vender, claro).

► **La duda: ¿y si la alquilo?**
Antes de ponerla a la venta, igual deberías pensar cinco minutos “¿y si la alquilo?”. Algunas zonas de España, especialmente las grandes ciudades, están ofreciendo rentabilidades por alquiler que rondan el 5% (y subiendo). Además, en mercados como el de Madrid el *stock* de viviendas de segunda mano se ha reducido un 40% en 3 años y no hay visos de que se creen nuevos grandes desarrollos en muchos años...

Jefe de Estudios de Idealista

► **Publicala en Internet.**
Es obvio, pero ya no hay apenas vida si quieres vender una casa y no la anuncias en Internet. Puedes hacerlo tú mismo (mi consejo es que no lo hagas) o ponerte en manos de un profesional. Los ingleses desconfían de un propietario que vende su casa. Lógicamente creen que está tentado a “jugar” con los datos. Mi recomendación es ponerse en manos de un buen profesional, que le genere confianza y que sea un experto utilizando las herramientas que le ofrece la tecnología para encontrar un comprador en poco tiempo y por un precio ajustado a la realidad.

► Cuidado con las expectativas

Tu casa igual no es mejor que la del vecino, que se vendió por tanto o cuánto. Los compradores saben más que tú de qué se está moviendo en el mercado. Si la pones muy cara “por si suena la flauta” te quedarás colgado de ella. Ten claro desde el principio un precio razonable por el que venderías la casa y

9 Priorizar la zona y la rentabilidad con respecto al precio

Hay un difícil equilibrio entre comprar a buen precio y obtener mucha rentabilidad. “Para quien no se quiera llevar sustos, es mejor evitar zonas de riesgo (zonas poco consolidadas o con alta probabilidad de impago en momentos de crisis) y acudir a mercados contrastadamente solventes y dotados, como es el caso de las grandes ciudades y zonas de costa potentes, donde la rentabilidad potencial es menor, pero también lo es el riesgo/incertidumbre”, aconseja Jorge Ripoll, director de Estudios de Tinsa.

“En cualquier caso, también en la inversión en vivienda existen niveles de riesgo. Aquellos inversores menos conservadores pueden encontrar ubicaciones más periféricas, donde los precios se han recuperado en menor medida y tienen perspectivas más abultadas de rentabilidad, conforme al nivel de riesgo”, determina Ripoll.

Beatriz Toribio, directora del servicio de Estudios de Fotocasa, aporta una visión adicional: “Después de todo lo ocurrido en el mercado de

la vivienda, los diferentes agentes que operamos en él vemos que ahora el comprador es mucho más exigente; sabe lo que quiere y aunque la ubicación sigue siendo muy importante, que el precio entre dentro de su presupuesto es un requisito indispensable”.

Esto tiene su lógica en el cambio del panorama crediticio. “Antes, como había más financiación, había quien compraba por encima de sus posibilidades económicas”, recuerda Toribio. “Esto está cambiando. Según nuestros estudios, aunque el precio de la vivienda es la principal dificultad con la que se encuentran en el proceso de compra, para el 63% de los compradores es el aspecto más importante en la lista de requisitos que ha de cumplir el piso o casa deseado”, agrega esta analista inmobiliaria.

► **Es mejor evitar zonas de riesgo y acudir a mercados solventes**

10 Planifique a qué compradores quiere dirigirse

“Una vez que tenemos claro dónde queremos comprar y qué tipo de vivienda buscamos, es bueno hacer una especie de estudio de mercado de la zona para conocer bien la oferta, el baremo de precios y demás gracias a la información que ofrecemos los portales inmobiliarios. Eso nos ayudará a que, en caso de que encontremos lo que buscamos, saber si está en precio y hasta dónde podemos negociar”, apunta Fernando Encinar, jefe del departamento de estudios de Idealista.

Hay que detenerse a analizar la demanda concreta de la zona en la que se quiere invertir. “Las estadísticas agregadas pueden dar lugar a equívoco: tanto compradores como vendedores pueden dejarse llevar por la euforia alcista de precios, cuando no todas las regiones y sus localidades se están comportando de la misma manera”, advierte Luis Rodríguez de Acuña, consejero delegado de R. R. de Acuña & Asociados.

Los motivos que arguyen son diversos. En primer lugar, “la demanda sólo crece

► **La euforia alcista no oculta que el mercado se mueve a varias velocidades**

en el 40% de los municipios, que representan el 90% del total de transacciones”. En segundo, “la oferta y la demanda del mercado de vivienda es más dinámica en áreas metropolitanas y de costa turística e insular consolidada; esto sucede en aproximadamente 345 municipios, donde las compras crecen, al menos en el 90% de los casos, y representan el 70% de las operaciones nacionales”. Además, “un 35% del *stock* vacío de vivienda a la venta se localiza fuera de las áreas metropolitanas y de la costa turística e insular consolidada, con baja demanda”, según Rodríguez de Acuña, quien plantea que “el potencial de la demanda por generación de nuevos hogares es creciente sólo en el 17% de los municipios, y si nos centramos en áreas metropolitanas y de costa turística hablaríamos del 10%”.